

Así puedes vender tu idea de investigación a las empresas



Conseguir financiamiento o lograr que una **empresa se interese** en tu **proyecto de investigación** puede ser posible en **5 minutos**, gracias a un **elevator pitch**.

En este tipo de presentación -discruso exprés para persuadir a un posible cliente- es fundamental tener una **claridad de ideas**, consideró **Palemón González**, gestor de **Fondos Externos de la Dirección de Financiamiento de la Investigación del [Tec](#)**.

*“Las empresas tienen ideas sobre **por qué la universidad puede ser una fuente de innovación**, pero muchas veces **no conocen a la institución ni a sus investigadores**”, expresó González.*

Para que los investigadores puedan configurar un **elevator pitch efectivo**, el especialista comparte **4 ideas** clave a considerar:

1. ¿Quién soy y qué capacidades tengo?

*“Haz una lista de tus **fortalezas** y **habilidades**, engancha al público inversionista con tu talento y **preséntate seguro de ti mismo**”.*

2. ¿Qué aplicaciones tienen en general mis capacidades?

“Piensa cómo puedes **aplicar tus capacidades laborales y personales** al momento de trabajar en el campo”.



width="900" loading="lazy">

3. ¿Qué podría ofrecerle a la empresa apoyándome en las capacidades de mi grupo e institución?

“Busca las **problemáticas que tenga la empresa y crea una propuesta de solución** en relación a tus capacidades”.

4. ¿Cuáles son mis casos de éxito?

“Recuerda tus **experiencias laborales** y comparte **situaciones** donde hayas **aplicado tus capacidades** en algún proyecto dentro de una empresa”.

CONSEJOS DURANTE TU PRESENTACIÓN

En el marco del [50° Congreso de Investigación y Desarrollo](#) del Tec de Monterrey, González también impartió consejos a los investigadores al **momento de estar comunicando** sus proyectos.

“El *elevator pitch* es que **crean en ti** para eventualmente dedicarle más tiempo a tu idea”, destacó.



width="900" loading="lazy">

Durante la presentación de un **elevator pitch**, recomendó:

- Trata de ver cuáles de tus habilidades le pueden interesar más a la empresa y **enfócate en ellas**.
- Profundiza en la **idea principal**, ¿qué quieres convencer a la empresa?
- Reacciona a la actitud de la otra persona, ve a tu interlocutor a los ojos y lee sus **reacciones**.
- Lleva un ritmo tranquilo, **concéntrate en lo que quieres decir** a tu estilo, hazlo y disfrútalo.
- Aprovecha tu tiempo, usa esos 5 minutos y completa tu mensaje para transmitir toda tu **idea**.

"Tenemos que **innovar la innovación**, encontrar formas nuevas de cómo hacer la innovación más rápida. Tratemos de ser **los primeros** en llegar con una idea", concluyó González.

SEGURAMENTE TAMBIÉN QUERRÁS LEER:

> [9 consejos de expertos para dar mejor tu pitch.](#)